Menunggu Janji Pengembang

Komitmen. Bisa jadi adalah kata andalan untuk seorang pengembang. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata itu berarti perjanjian (keterikatan) untuk melakukan sesuatu; kontrak. Dari pengertian tersebut sudahlah jelas, kenapa kata tersebut menjadi andalan pengembang. Pun bagi konsumen yang sudah terikat kepada pengembang lewat pembelian properti. "Bagaimana komitmen Anda dalam pembangunan proyek ini," demikian biasanya kalimat yang ditujukan kepada para pengembang properti.

Kata itu menjadi kian lumrah ditanyakan akhir-akhir ini karena sistem pemasaran yang dipakai pengembang adalah *pre-sale*. Bahasa keren untuk jual gambar. Pemasaran dilakukan sebelum pembangunan dimulai, bahkan ada yang sudah dilakukan sebelum peluncuran perdana (*launching*). Cara ini dilakukan, apalagi kalau bukan untuk mereguk dana terlebih dulu guna menambah dana pembangunan. Hal inilah yang membuat banyak orang was-was, bila penjualan tidak laris, pembangunan bisa tidak diteruskan. Bahkan bisa jadi dibatalkan proyeknya.

Ichsan Soelistio, Direktur PT Lippoland, pun tidak mengelak uang pembeli ruangnya atau investor sangat diharapkan untuk membantu penyelesaian pembangunan proyek-proyeknya. Namun pengembang Metropolis Town Square ini juga bilang, pembangunan proyeknya tidak harus menunggu ruangnya laku. Proyeknya akan tetap dibangun sesuai jadual dan tidak berkurang kualitasnya.

Janji yang sama pun dilantunkan oleh pengembang Roxy Square yang jeda waktu penjualan, *launching* dan pembangunan cukup panjang. "Kami berusaha memenuhi komitmen untuk membangun apa yang sudah direncanakan dalam *master plan*," kata Alex Francis Wilando, Direktur *Marketing* PT Rizki Lancar Sentosa, pengembang pusat belanja baru tersebut.

Hal senada pun pernah dikatakan oleh Roy Gosjen, *Senior General Manager Marketing* Grup Agung Podomoro, yang mengembangkan empat proyek apartemen. Kebetulan juga, berdasarkan pengakuan Roy, hampir seluruh unit apartemen yang bertajuk Mediterania itu laris.

Nah, betulkah janji mereka itu? *Properti Indonesia* mencatat tidak semua pengembang yang memasarkan/ membangun proyeknya pada periode 2001-2003 bisa merealisasikan proyek sesuai janji. Memang, melihat skala proyek dan waktu pembangunan dimulai, belum semua proyek bisa menunjukkan realisasinya. Tapi setidaknya, konsumen bisa melihat bagaimana kegiatan pembangunan di lapangan. Apakah masih dalam tahap pembersihan lahan, sudah mengerjakan fondasi, sudah sampai tingkat ke berapa atau sudah mulai pengerjaan tahap akhir.

Dari 35 proyek pusat belanja (multiguna) dan apartemen di Jabotabek, di antaranya ada yang cedera janji alias mundur dari jadwal. Sebut saja, Senayan Sport & Trade Center yang janjinya sebelum 2002 berakhir bisa beroperasi baru setelah tahun baru 2003 dibuka. Demikian pula Bintaro Trade Center dan Mega Bekasi Shopping Center yang rencananya di akhir 2002, ternyata baru pada pertengahan tahun ini beroperasi. Itu pun tidak secara penuh.

Untuk proyek apartemen, memang dijanjikan baru bisa dihuni paling cepat akhir 2004. Karena itu semuanya baru sampai pada tahap penyelesaian struktur.

Jadi, bagaimana kondisi terakhir proyek-proyek tersebut di lapangan, kami sudah merangkumnya untuk Anda, dengan terlebih dulu melakukan survei pada awal Agustus 2003. Adanya jeda dengan waktu penerbitan, bisa jadi kondisi beberapa proyek yang kami sajikan tidak sesuai dengan kondisi di lapangan. Misalnya pengerjaan fondasi sudah selesai atau lantai yang terbangun sudah lebih tinggi. Liputan ini sengaja disajikan untuk menunjukkan bagaimana kesesuaian antara progres pembangunan dengan rencana konsumen bisa dilihat dari operasi/dibukanya proyek-proyek tersebut. pi